Interreg Co-funded by the European Union
Central Baltic Programme
WoDiLab

No fragmentiem līdz plānam

Apvieno savus mērķus, auditoriju un kursa solījumu vienā skaidrā kursa idejā

DARBĪBU SARAKSTS

Šis kontrolsaraksts palīdz apkopot visus galvenos elementus, pie kuriem esat strādājis 1. modulī, un apstiprināt savu kursa ideju tādu, kāda tā ir šodien.

☐ **1. solis - Apstiprini savus mērķus nākamajām 16 nedēļām**
Pārskati un apstiprini savus minimālo, reālo un izaicinošo mērķus savam WoDiLab ceļojumam.

☐ **2. solis - Atkārtoti apstipri savu apņemšanos ievērot MVP domāšanu**
Izlasi MVP saistību tekstu un apstiprini savu piekrišanu progresa pār pilnību pieejai.

☐ **3. solis - Apstipri savu sākumpunktu**
Izvēlies sākumpunktu, kas vislabāk atbilst tam, kā sāksi veidot savu tiešsaistes kursu.

☐ **4. solis - Apstiprini savu mega-nišu**
Pārskati savu mega nišas izvēli.

☐ **5. solis - Apstiprini savu mikro-nišu**
Formulē savu mikronišu skaidri kā vienu mērķtiecīgu paziņojumu.

☐ **6. solis - Apstiprini savu auditoriju, izmantojot ideju validācijas ietvaru**
Apstiprini savu auditorijas paziņojumu, izmantojot visus septiņus validācijas kritērijus.

☐ **7. solis - Apstiprini savu kursa solījumu**
Pārskati un precizē savu kursa solījumu, izmantojot piecus kritērijus.

☐ **8. solis - Apstiprini savu pašreizējo piedāvājuma fokusa paziņojumu**
Atkārtoti norādi izvēlēto biznesa modeli un piedāvājuma formātu kā pašreizējo sākumpunktu.

1. solis: - Apstiprini savus mērķus nākamajām 16 nedēļām

Apstiprini savus **minimālo**, **reālo** un **izaicinošo** mērķus savam WoDiLab ceļojumam.

MINIMĀLAIS MĒRĶIS	
REĀLAIS MĒRĶIS	
IZAICINOŠAIS MĒRĶIS	

2. solis: - Atkārtoti apstiprini apņemšanos ievērot MVP domāšanu

Izlasi zemāk esošo apņemšanos ievērot MVP domāšanu, lai apstiprinātu savu piekrišanu.

Apņemšanās pieņemt MVP domāšanu	*Tu vari šo tekstu pārrakstīt ar roku tieši tādu, kāds tas ir, pielāgot to, pievienojot savas apņemšanās, vai pārformulēt saviem vārdiem — tā, lai tas patiesi rezonē ar Tevi.*
Šo 16 WoDiLab programmas nedēļu laikā es apņemos strādāt ar MVP domāšanas veidu — koncentrējoties uz progresu, nevis perfekcionismu. Es pieņemu, ka skaidrība rodas darbībā, nevis pārmērīgā analizēšanā, un ka sākt ar maziem soļiem ir spēks, nevis vājums. Esmu gatava pārbaudīt vienkāršas idejas, mācīties no atgriezeniskās saites un soli pa solim pilnveidot to, ko veidoju. Es apņemos pabeigt programmu, būt aktīvi iesaistīta procesā un turpināt rīkoties arī tad, ja kaut kas šķiet jauns, neierasts vai neskaidrs. Ar šo apņemšanos es dodu sev iespēju pārvērst savu pieredzi un zināšanas par kaut ko īstu, noderīgu un vērtīgu citiem.	

3. solis: - Apstiprini savu sākuma punktu

Sākumpunkts, kas man vislabāk piemērots un uz kuru es koncentrēšos, sākot veidot savu tiešsaistes kursu, ir:

☐ Aizraušanās ☐ Problēma ☐ Meistarība ☐ Unikāls skatījums

(Izvēlies vienu)

4. solis: - Apstiprini savu mega-nišu

Izvēlies to mega nišu, kas šobrīd šķiet visinteresantākā, dzīvākā vai visatbilstošākā tieši Tev.

	PIEMĒRI
☐ **Veselība un labsajūta**	*Fiziskā veselība, garīgā labsajūta, stresa vadība, fiziskā sagatavotība, uzturs, miegs, hroniskas slimības*
☐ **Stils un skaistums**	*Personīgais stils, grims, ādas kopšana, mati, pārliecība caur izskatu, pašizpausme*
☐ **Personīgā izaugsme un pašattīstība**	*Domāšana, pārliecība, ieradumi, emocionālā inteliģence, pašapziņa, izturība*
☐ **Sekss, mīlestība un intīmās attiecības**	*Komunikācija, iepazīšanās, partnerattiecības, intimitāte, emocionālā saikne*
☐ **Vecāki un ģimene**	*Vecāku prasmes, ģimenes dinamika, jauktas ģimenes, bērnu attīstība, vecāka gadagājuma cilvēku aprūpe*
☐ **Dzīves jēga**	*Virziena, vērtību, jēgpilnas dzīves, dzīves pārejas, mērķtiecīgu mērķu atrašana*
☐ **Bizness un uzņēmējdarbība**	*Uzņēmējdarbības uzsākšana, ārštata darbs, mārketinga pamati, pārdošana, zīmols, tiešsaistes bizness*
☐ **Korporatīvās apmācības un konsultācijas**	*Vadība, komandas attīstība, pārmaiņu vadība, darba vietas prasmes, digitālā apmācība*
☐ **Karjeras un profesionālo prasmju attīstība**	*Karjeras maiņa, darba meklēšana, CV, intervijas, komunikācijas prasmes, publiskā uzstāšanās*
☐ **Nauda un finanses**	*Budžeta veidošana, uzkrājumi, investīciju pamati, naudas domāšana, finanšu plānošana*

☐ **Nekustamais īpašums**	*Ieguldījumi īpašumā, pirkšana un pārdošana, noma, Airbnb, īpašuma pārvaldīšana*
☐ **Pensionēšanās un mantojums**	*Dzīve pēc karjeras, pensijas plānošana, mantojuma projekti, ilgtermiņa dzīves dizains*
☐ **Laika vadība un produktivitāte**	*Plānošanas sistēmas, rutīna, fokuss, darba un privātās dzīves līdzsvars, darbu veikšana*
☐ **Reliģija, ticība un garīgums**	*Piemēri: ticības prakse, apzinātība, meditācija, garīgā izaugsme, iekšējā dzīve*
☐ **Mājas labiekārtošana un organizēšana**	*Sakārtošana, telpu sakārtošana, mājas sistēmas, ikdienas efektivitāte*
☐ **Izdzīvošana un ilgtspēja**	*Ilgtspējīga dzīve, pašpietiekamība, sagatavotība, videi draudzīgi ieradumi*
☐ **Māksla, vaļasprieki un sports**	*Radošās prasmes, amatniecība, mūzika, māksla, sports, brīvā laika pavadīšana*
☐ **Dzīvnieki un mājdzīvnieki**	*Mājdzīvnieku aprūpe, apmācība, dzīvnieku uzvedība, darbs ar dzīvniekiem*
☐ **Izglītība (Skola, universitāte un mācību atbalsts)**	*Apmācība, studiju prasmes, sagatavošanās eksāmeniem, mācību stratēģijas*
☐ **Bezpeļņas organizācijas un sociālā atbildība**	*Kopienas projekti, līdzekļu vākšana, aktīvisms, bezpeļņas vadība*

**Mega-Niche sistēma, kas aizgūta no Marisa Murgatroyd publiski mācītās kursu izveides metodoloģijas un pielāgota izmantošanai WoDiLab programmai.*

5. solis: - Apstiprini savu mikronišas paziņojumu

Mans mikro-nišas paziņojums:

6. solis: - apstiprini savu auditorijas paziņojumu, izmantojot ideju validācijas ietvaru

Idejas validācijas ietvars- visi 7 kritēriji

Izmanto šos punktus kā ātru atgādni, rakstot savu auditorijas formulējumu:
1. Risinā reālu vajadzību
Auditorija skaidri apzinās problēmu vai vēlmi un jūt, ka tā ir svarīga.
2. Esi konkrēta par to, kam tu palīdzi
Apraksts ir fokusēts un skaidri definēts, nevis vispārīgs vai neskaidrs.
3. Iztēlojies vienu reālu cilvēku
Tu vari iztēloties vienu konkrētu personu, kas atbilst šim aprakstam.
4. Cilvēki ir gatavi ieguldīt risinājumos
Problēma vai mērķis ir pietiekami nozīmīgs, lai cilvēki būtu gatavi ieguldīt laiku, enerģiju vai naudu.
5. Tu vari viņus viegli sasniegt
Tev ir reāls priekšstats par to, kur šie cilvēki ir un kā Tu vari ar viņiem sazināties.
6. Auditorija ir pietiekami liela izaugsmei
Pasaulē ir pietiekami daudz cilvēku ar šo vajadzību, lai kurss varētu augt.
7. Tu vari viņiem patiesi palīdzēt – un tev tas patīk
Tu šo auditoriju saproti un jūti motivāciju atbalstīt viņu progresu.

Mans auditorijas paziņojums:

7. solis: - Apstiprini savu kursa solījumu, izmantojot 5 kritērijus

Spēcīgiem kursa solījumiem ir dažas galvenās īpašības. Izmanto zemāk esošo kontrolsarakstu, lai pārskatītu un precizētu savu kursa solījumu.

Spēcīgs kursa solījums:

☐ **Ir rakstīts konkrētam izglītojamam**
Tas skaidri runā ar personu, kuru identificējāt savā auditorijas formulējumā.

☐ **Ir skaidrs un nepārprotams pabeigums**
Jūsu izglītojamais precīzi zinās, kad rezultāts ir sasniegts.

☐ **Definē konkrētu rezultātu ar termiņu**
Tajā norādīts, kas tiks sasniegts un cik ilgs laiks būs nepieciešams.

☐ **Ietver skaidru pabeigšanas pierādījumu**
Ir redzama, reāla pazīme, ka rezultāts ir pabeigts.

☐ **Ir vienkārša un viegli saprotama**
Valoda ir skaidra, tieša un bez liekas sarežģītības.

Ja nepieciešams, precizē savu solījumu.

Pilnveidots kursa solījums:

"Tavs rezultāts - ja Tu izvēlaties to sasniegt - ir

_____

_____."

8. solis: - Apstiprini savu pašreizējo piedāvājuma fokusa paziņojumu

Šajā posmā es izvēlos sākt ar _____ *(biznesa modeli), izmantojo* _____ *(piedāvājuma formātu) kā savu pirmo piedāvājumu.*

Mans pašreizējais piedāvājuma fokusa paziņojums:

_____

_____

Darīts!